

AGUSTIN GAUTO

Quilmes, Buenos Aires | +54 11 2284-8234
agustingauto109@gmail.com | www.linkedin.com/in/agustingauto

RESUMEN PROFESIONAL

Profesional con experiencia en ventas consultivas, admisiones educativas y gestión administrativa. Experiencia en seguimiento comercial, conversión de leads y fidelización de cartera mediante CRM (Salesforce y HubSpot). Perfil adaptable con facilidad para desenvolverse en entornos dinámicos y tratar con distintos perfiles de clientes. Experiencia en asesoramiento académico, análisis de oportunidades comerciales, coordinación y supervisión de equipos. Orientado a resultados y mejora continua de la experiencia del cliente.

EXPERIENCIA PROFESIONAL

Asesor Consultivo | UNIR | 2026

- Gestión del ciclo completo de ventas consultivas, desde el primer contacto con el lead hasta la confirmación de matrícula.
- Asesoramiento personalizado sobre programas académicos, aranceles, modalidades de cursada y beneficios vigentes.
- Administración de CRM (Salesforce), actualizando la base de datos y dando seguimiento comercial.
- Validación de documentación y requisitos de ingreso, seguimiento de pagos iniciales y confirmación de vacantes.

Asesor de Admisiones | Universidad Siglo 21 | Febrero 2025 - Noviembre 2025

- Asesoramiento a potenciales alumnos sobre programas académicos de cursos, pregrado, grado y posgrado.
- Gestión de leads comerciales y seguimiento del embudo de admisión mediante CRM (HubSpot).
- Asesoramiento de aranceles, modalidades de cursada y beneficios a través de llamadas, WhatsApp Business y presencial en sede.
- Administración de vacantes, becas, descuentos y condiciones comerciales vigentes.
- Gestión integral del proceso de admisión: carga de postulaciones, facturación, financiación y registro de pagos.
- Identificación de oportunidades de venta cruzada y conversión mediante análisis de cartera en CRM.
- Seguimiento de consultas, dudas y reclamos de alumnos, mejorando la experiencia del alumno.
- Análisis de cartera histórica para identificar oportunidades de reinscripción y reactivación de alumnos desertores.

Encargado General / Team Leader Operativo | Buffet / Kiosco | Febrero 2023 – Octubre 2024

- Coordinación y supervisión de equipo de trabajo y asignación de tareas durante la jornada.
- Atención al cliente, gestión de caja y control de flujo de efectivo con sistema Punto de Venta Plus 7.
- Resolución de incidencias operativas y atención de reclamos de clientes.
- Gestión de pedidos, negociación con proveedores y control de stock.
- Participación en reclutamiento y selección de personal, capacitación e incorporación de nuevos integrantes al equipo.
- Organización de tareas para optimizar el funcionamiento del punto de venta y mejorar la experiencia del cliente.
- Gestión administrativa mediante Google Forms y Microsoft Office.

Encuestador | Grupo L (Proyecto Eventual) | Noviembre 2024 – Diciembre 2024

- Recolección de datos en campo mediante encuestas presenciales.
- Registro de información para su posterior análisis y elaboración de reportes.
- Interacción directa con el público para relevar opiniones, necesidades y niveles de satisfacción.

FORMACIÓN ACADÉMICA

Licenciatura en Administración | Universidad Nacional Arturo Jauretche (2023 - En pausa).

HABILIDADES TÉCNICAS

- CRM: Salesforce y HubSpot.
- Microsoft Office y Google Forms.
- WhatsApp Business para gestión y seguimiento de clientes.
- Herramientas de edición multimedia: Canva y CapCut.

HABILIDADES BLANDAS

- Ventas consultivas, negociación y orientación a resultados.
- Comunicación efectiva, escucha activa y trato interpersonal.
- Liderazgo, coordinación de equipos, capacitación y trabajo colaborativo.
- Resolución de problemas, adaptabilidad y pensamiento crítico.